

Auf ein Wort: **EXPORT**

INTERVIEW-REIHE



Foto: alesmunt - stock.adobe.com

In der Interviewreihe über erfolgreiche Internationalisierungen berichtet jeden Monat ein Unternehmen über seine Erfahrungen bei den ersten Schritten ins Exportgeschäft.

In dieser Ausgabe:

Maik Zwick

Geschäftsführer der
visuSolution GmbH

Auf welche Produkte und Märkte hat sich Ihr Unternehmen spezialisiert?

Die visuSolution GmbH ist 2016 aus der Firma Ollendorf Mess-Systeme hervorgegangen. Damit übernahm die visuSolution GmbH auch die Marke visuReal®, welche im Jahre 1999 zunächst im deutschen Markt eingeführt wurde. Diese Vermessungssoftware wird, neben der passenden Hardware, von uns entwickelt, gebaut und im augenoptischen Markt vertrieben. Diese Geräte werden ausschließlich von Augenoptikern genutzt, um deren Kunden den bestmöglichen Tragekomfort der Brillengläser zu gewährleisten. Unsere Kunden sind jedoch Glashersteller, die diese Produkte für die Vermarktung ihrer Brillengläser benötigen.

Was war bei der Internationalisierung Ihres Unternehmens besonders hilfreich?

Besonders hilfreich war die Zusammenarbeit mit den sogenannten »Global Playern« in diesem Marktsegment. Beschränkte es sich wie gesagt erst auf Deutschland, so kam der Absatzfaktor x10 hinzu, als zunächst das europäische Management eines unseres wichtigsten Hauptkunden auf die Marke aufmerksam wurde. Das gipfelt nun in einen weltweiten Vertrieb. Das Thema »German Verlässlichkeit« war dabei sicherlich mitausschlaggebend. Einerseits die Funktionalität bei den Geräten, aber auch menschliche Faktoren wie Service, verbindliche Absprachen, schnelle Lieferbereitschaft und das fachliche Wissen um den Export.



Welche Anforderungen werden an die internationale Verkaufsstrategie des Unternehmens gestellt?

Die Teilnahme an internationalen Messen ist sehr wichtig. Im Umgang mit internationalen Kunden sind interkulturelle Dinge gut zu wissen. Hier bietet die IHK auch eine Menge an Weiterbildungsmöglichkeiten. Kein Kunde ist vergleichbar, kein Land ist mit einem anderen identisch! Man sollte auf die Belange des jeweiligen Interessenten und Kunden Rücksicht nehmen. Als Verkäufer sollte man sich flexibel zeigen und immer bereit sein, mögliche Wege zu diskutieren. Die Unterstützung der IHK und der AHK sind dabei immer besonders hervorzuheben.

Wie beeinflusst das internationale Arbeiten den Firmenalltag?

Der internationale Verkauf erfasst natürlich jede Abteilung in unserem Unternehmen. Angefangen von der Auftragsanlage, über die Produktion, Versand und Buchhaltung. Aber auch unsere Einkaufsabteilung muss Materialien aus der ganzen Welt heranschaffen. Bei unseren Produkten müssen wir darauf achten, dass sie die Einfuhr in das Ziel-land auch überstehen. Soll heißen, wenn Einfuhrbestimmungen nicht erfüllt werden bleibt die Ware im Zolllager liegen, was sehr teuer werden kann!

Im internationalen Geschäft muss man ...

... Geduld zeigen und Zuhören können. Das sind wichtige Attribute im internationalen Geschäft. Aber auch Schnelligkeit und Flexibilität sind Faktoren, die wichtig sind, die einen geregelten Arbeitsalltag jedoch teilweise unmöglich machen. Speziell die deutschen Tugenden wie Fleiß, Pünktlichkeit und Treue sind im Ausland nach wie vor begehrt und geschätzt. Wenn Sie also im Kontakt mit internationalen Kunden sind, halten Sie diese Tugenden unbedingt ein.



Foto: visuSolution GmbH

»Kein Kunde ist vergleichbar, kein Land ist mit einem anderen identisch! Das was hier funktioniert, muss noch lange nicht woanders klappen.«

Maik Zwick
Geschäftsführer der
visuSolution GmbH

VISUSOLUTION GMBH AUS BRUNKAU EXPORTIERT IN ALLE WELT

Aus der Altmark nach Israel, Brasilien und Japan

von Klaus-Peter Voigt

Exporte in alle Welt prägen das Geschäft der visuSolution GmbH im altmärkischen Brunkau. Rund 82,5 Prozent seines Umsatzes macht das Unternehmen mit Kunden im Ausland, verkauft an sie augenoptische Messgeräte und elektronische Lesehilfen. Ein Spitzenwert ist das in Sachsen-Anhalt. Im Bundesland wird jeder dritte Euro im Ausland verdient.



Mit dem Videozentriersystem »visuReal portable«, sind Augenoptiker flexibel aufgestellt.

Geschäftsführer Maik Zwick zieht für 2020 eine positive Bilanz. Es sei ein erfolgreiches Jahr gewesen. Die Coronapandemie habe keine negativen Auswirkungen auf den Absatz gebracht. Die Unsicherheiten bei den Bestellungen dauerten nur wenige Wochen. Abnehmer beispielsweise in Israel, Brasilien und Japan vertrauten ebenso wie die in ganz Europa auf die Produkte des Betriebes.



Geschäftsführer Maik Zwick

Die Zentriersysteme, rund um den Globus gibt es gerade einmal acht Hersteller solcher Produkte, helfen Augenoptikern dabei, Brillengläser bestmöglich anzupassen. Mehr als 10.000 sind in den letzten Jahren verkauft worden. »Gut 90 Prozent unseres

Geschäfts machen wir mit diesen Systemen«, sagt Zwick. Bei ihnen handele es sich um eine eigene Entwicklung, die permanent verbessert und in der Altmark gebaut würden.

Daneben bietet visuSolution ein Palette von unterschiedlichen Erzeugnissen »Low Vision« an, mit denen sehbehinderte Menschen maßgeschneiderte Lösungen, um ihnen vorwiegend beim Lesen Unterstützung anzubieten. Die Kombination aus Kamera und Bildschirm ermöglicht optima-

le Vergrößerungen, Kontraste lassen sich zudem elektronisch verstärken und Texte vorlesen. Diese Produktlinie wird in Kooperation mit einem kanadischen Hersteller, der eine Niederlassung in Großbritannien speziell für

den europäischen Markt betreibt, exklusiv in Deutschland angeboten. Trotz dessen Ausrichtung auf die Zeit nach dem kompletten Brexit und der Einrichtung eines neuen Zentral-lagers in Paris bringt das Geschäft eine Reihe von neuen Herausforderungen. Jeder Reparaturauftrag muss in eine Werkstatt auf die britische Insel geschickt werden. Das ging bisher aufgrund der EU-Regelungen problemlos und ohne bürokratischen Aufwand. Künftig wird das Procedere deutlich umfangreicher. Jedes einzelne Gerät durchläuft die Zollabfertigung und Ausfuhrsteuer ist zu entrichten. Bei der Rücksendung sieht es ähnlich aus. Maik Zwick erwartet neben der zeitlichen Verzögerung mehr personellen Aufwand im mittelständischen Unternehmen mit seinen 28 festangestellten Mitarbeitern. Zugute kommt den Altmärkern jedoch das traditionell hohe Exportgeschäft generell. »Wir betreten somit kein Neuland, haben durch innerbetriebliche



Maßnahmen unsere Versandabteilung personell verstärkt, um nicht in ein tiefes Loch zu fallen«, berichtet der Geschäftsführer. Er zeigt sich zufrieden, dass die Partner auf beiden Seiten sich gut kennen und die wirtschaftlichen Kontakte aufrecht erhalten wollten. So finden sich auch Lösungen. Manche Stunde Videokonferenz galt es zudem in den vergangenen Monaten zu absolvieren, um die Details bestmöglich zu regeln. Am Plan B wurde bereits seit dem Herbst 2019 gearbeitet. Nun heißt es, Abwarten und Tee trinken.

Ähnlich sieht Zwick die künftige Abwicklung beim Verkauf der eigenen Zentriersysteme und von den dafür benötigten Ersatzteilen. Der Verfahrensweg sei ähnlich. Um die höheren Kosten für Zölle abzufedern, wurden für den Handel mit Großbritannien moderate Preissenkungen vorgenommen, um einen Ausgleich dafür zu schaffen. Trotzdem müsse sich alles »rechnen lassen«, ergänzt er optimistisch.



Blick in die Fertigung der visuSolution GmbH

Fotos (3): visuSolution